

**Isidoro Castro**  
(C.V. Canis, Galicia)



**N**uestro próximo veterinario es ya todo un experimentado en la profesión. Desde que se licenciara en 1989, explica **Isidoro Castro**, *“la profesión ha cambiado sobremedida, especialmente en cuanto a la formación. Ahora nos formamos más y nos prepararnos en nuestra área de especialización”*.

Isidoro Castro nos habla desde sus dos clínicas veterinarias en la provincia Pontevedra, una en Puentearreas, y otra en Porriño. Dedicación y vocación resumen su trayectoria, junto al espíritu emprendedor que siempre le ha caracterizado. *“Soy propietario de dos centros, Clínica Veterinaria Canis, y he aprendido a base de mucha formación, sacrificio y esfuerzo. He creído es mis sueños”*; explica Isidoro Castro, quien cree que la clave para regentar dos clínicas veterinarias pasar por saber delegar *“El centro que está en Puentearreas es más grande y en él trabajan cuatro veterinarios y seis auxiliares; en cambio, la clínica de Porriño dispone de un veterinario y un auxiliar. Además tenemos una tienda que es contigua a la clínica”*.

Pese a que gran parte de su tiempo lo dedica a la cirugía de tejidos blandos, también le apasiona la gestión. *“A ello dedico la mitad de mi jornada. Así, me he formado recibiendo cualificación de AVEPA y otros organismos. También he realizado un máster y curso de especialización”*, asegura, y añade: *“Hoy día es impensable gestionar una clínica de tamaño medio sin conocer, por ejemplo, los ratios de salud de la clínica o la competencia”*.

El número de animales en los hogares europeos ha crecido exponencialmente en España y, con ello, *“se observa una demanda de servicios, sobre todo, de canes y gatos. Antes, en mis comienzos, especialmente en el entorno rural, las personas casi no invertían en las mascotas. Actualmente la sociedad está mucho más concienciada con el cuidado y el bienestar del animal”*.

En sus clínicas, comenta, *“intentamos abarcar todas las necesidades del cliente. En ocasiones nos apoyamos en compañeros que realizan clínica ambulante. También remitimos casos clínicos para pruebas específicas como es TAC o resonancia magnética”* ¿Cómo aprender a referir casos? *“Las dos premisas entre hospital-clínica son: mantener una buena relación y que el hospital disponga de los medios adecuados”*.

**“LAS DOS PREMISAS ENTRE HOSPITAL-CLÍNICA SON: MANTENER UNA BUENA RELACIÓN Y QUE EL HOSPITAL DISPONGA DE LOS MEDIOS ADECUADOS”**

De las necesidades del sector, Isidro Castro señala la lucha contra el intrusismo y la mejora las condiciones laborales. *“A raíz del II Convenio se dio un salto de calidad importante, pero tenemos que avanzar en otros aspectos como la conciliación laboral. El ritmo es absorbente y el cliente cada vez más exigente”*; detalla, a la par que agrega: *“Hay que cautivar a esta nueva generación de veterinarios, evidenciarle que es una profesión muy vocacional y absolutamente apasionante”*.

Con todo, el futuro, según este veterinario, pasa por la especialización: *“Hay que tomar decisiones en torno a ser clínica independiente, clínica asociada o pertenecer a un gran grupo. Sea como fuera y trabajemos donde trabajemos, tenemos que dar lo mejor de nosotros mismos desde la profesionalización”*.